



J. Demarthon/AFIP

Au tribunal de Nanterre le 11 décembre. Il obtient une première victoire pour sa cliente, Liliane Bettencourt.

Georges Kiejman, artisan psy

Le théâtre des humanités fascine ce séducteur.

Pour l'avocat général Philippe Bilger, il est tout simplement « hors catégorie ». D'ailleurs, Georges Kiejman se décrit plus comme « médecin de famille » qu'avocat. « Ou plutôt comme un psychothérapeute, attaché à cerner les volontés humaines qui poussent les forces antagonistes », précise ce charmeur de 77 ans, faussement dilettante. « Les collaborateurs me reprochent, en ouvrant la porte, de me voir trop souvent lire le journal. Or ils devraient savoir qu'un livre, un film, et surtout une femme, sont toujours préférables à l'étude d'un dossier... même si je m'y résous volontiers. »

Avec ses dix avocats, Kiejman & Marambert reste un cabinet artisanal, « qui a plutôt des "clients" qu'une "clientèle", pour des affaires réputées difficiles, qui

nous sont souvent adressées par des confrères », se félicite le plus célèbre associé du cabinet. Georges Kiejman a ainsi succédé à Paul Lombard comme défenseur de Liliane Bettencourt dans la procédure lancée par sa fille Françoise, et qui sera jugée dans un mois. Une plongée dans l'univers « exotique » des grandes fortunes, assure celui qui se dit « un surgeon du prolétariat dans le monde des avocats ». Surtout, un régal pour ce conseil passionné par l'arrière-fond psychologique des litiges.

« Même si le devoir d'un avocat est de plaider, j'essaie de faire passer à mon confrère Metzner [avocat de Françoise Bettencourt. NDLR] l'idée que nous sommes dans une affaire perdant-perdant pour nos clients, que la mère et la fille devraient se rapprocher, avance Kiejman.

Mais c'est peine perdue! » Alors ils plaideront, l'un et l'autre avec gourmandise, comme l'ont montré les premières escarmouches de procédure, en avril.

Est-il l'avocat « le plus cher de France », selon Reuters, car dans l'affaire Georges Ibrahim Abdallah, le gouvernement américain lui avait versé 1 million d'honoraires? « C'était bien des francs? » feint-il de ne pas se souvenir... Mais il n'a quasiment rien demandé aux Aubrac dans le procès en diffamation qu'il a gagné avec eux. « Mes honoraires sont un équilibre entre mes besoins et la fortune de mes clients, le tout devant permettre au cabinet de couvrir ses frais. » Ce qui veut dire, quand les clients sont aux premières places des classements de Challenges ou Forbes? « Une provision de 200 000 euros. »

V. B. ►